

Was können Sie für Ihr Unternehmen tun?

John F. Kennedys Zitat »Frag nicht, was dein Land für dich tun kann, frage, was du für dein Land tun kannst« ging um die Welt und wird auch noch nach so vielen Jahrzehnten ständig zitiert. Diesen Satz können Sie auch auf Ihre Firma übertragen: »Fragen Sie nicht, was Ihre Firma für Sie tun kann, sondern was Sie für Ihre Firma tun können.«

Autor: **Alex S. Rusch**

Viele Arbeitnehmer – insbesondere in der Schweiz mit einer Arbeitslosenquote von zwischen 2,0 % und 2,6 % – denken in erster Linie an sich selbst. »Ich will... – ich will... – ich will...!«. In anderen Worten: »Was kann die Firma für mich tun? Was kann ich sonst noch für Vorteile und Nutzen für mich heraus schlagen?«

Aus der Sicht der Firma betrachten Erfolgsmenschen versuchen jedoch, die Situation aus der Perspektive ihres Arbeitgebers zu sehen. Der Arbeitgeber ist ja im Grunde wie ein Kunde. Man muss ihm Nutzen bieten, denn er bezahlt einen für die erbrachte Leistung. Je mehr Nutzen wir bieten, desto stärker steigt unser Marktwert.

Eine Firma muss rentabel sein

Viele Arbeitnehmer denken, dass eine Firma unendlich Geld hätte und man vieles für sich heraus schlagen könne, ohne den nötigen Gegenwert bringen zu müssen. Sie verstehen nicht, dass eine Firma Gewinn bringend arbeiten muss, um den Arbeitnehmern gute Löhne, Boni und weitere Zusatzleistungen bezahlen zu können. Dies bedingt, dass jeder Mitarbeiter sein Geld auch tatsächlich wert ist.

Mehr Nutzen bieten

Um wirklich erfolgreich zu sein, müssten Sie sich als Erfolgsmensch ständig fragen: »Was kann ich tun, um mich im Unternehmen noch nützlicher und unentbehrlicher zu machen? Was kann ich meinem Unternehmen für zusätzlichen Nutzen bieten, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen oder den Unternehmensgewinn zu steigern?«

Sie profitieren in vielerlei Hinsicht

Wenn Sie sich solche Fragen stellen, dann passiert unter anderem Folgendes:

- Sie verspüren mehr Freude an der Arbeit.



- Sie haben kein schlechtes Gewissen oder ungutes Gefühl mehr, dass Sie Ende Monat Ihren vollen Lohn beziehen.
- Sie kommen öfters in den Genuss von einem Bonus.
- Gehaltserhöhungen wird es dann auch regelmässig und automatisch geben (oder Sie können eine Gehaltserhöhung mit gutem Gewissen beantragen).

- Und vor allem: Sie selber wissen, dass Sie tolle Arbeit leisten und fühlen sich dadurch super.

Auch bei Vorstellungsgesprächen

Die meisten Menschen, die sich für eine Stelle bewerben, verhalten sich im Vorstellungsgespräch nicht optimal. Sie fokussieren während des Gesprächs kaum darauf, was sie alles einbringen können, um die Firma erfolgreicher zu machen. Vielmehr wollen sie wissen, was die ausgeschriebene Stelle für Aufgabenbereiche hat, was die Arbeitszeiten sind, wie hoch der Lohn ist, wie viele Wochen Urlaub ihnen zustehen usw. Und dann fragen sie vielleicht noch, ob sie ein bestimmtes Haustier mitnehmen können und ob sie in einer bestimmten Woche in den Urlaub fahren können.

Richtig wäre...

Wenn Sie sich in einer Firma vorstellen, die Ihnen wirklich gefällt, so macht es doch mehr Sinn, wenn Sie schon im Bewerbungsschreiben ausführlich aufzeigen, was Sie für Fähigkeiten, Stärken und Erfahrungen einbringen können, um die ausgeschriebene Stelle zur vollsten Zufriedenheit zu besetzen.

Nachher aber erst recht

Wenn Sie dann eingestellt sind, muss dies so weitergehen. Falsch wäre, wenn Sie erst einmal probieren, was Sie alles aus der Firma für Leistungen und Zugeständnisse herauspressen können. Überlegen Sie stattdessen ständig, wie Sie Ihrem Arbeitgeber noch mehr Nutzen bieten können. Dadurch machen Sie sich als Arbeitnehmer sehr beliebt, ja beinahe unentbehrlich. ■

Hier...

...ja hier könnte im Heft 01/2003 von »Noch erfolgreicher!« Ihre Anzeige sein. Der Preis beträgt nur € 390.00 bzw. SFr. 585.00 für diese Anzeigengrösse.

Telefon 0041-(0)1 813 17 92